**SEÑOR PRESIDENTE.-** Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 12 y 4 minutos)

(Ingresan a Sala los representantes de la Cámara de Autopartes del Uruguay)

- Damos la bienvenida a los representantes de la Cámara de Autopartes del Uruguay, quienes nos visitan con el fin de referirse a la importación de determinados bienes muebles usados, especialmente vehículos, en un marco en el que quisiéramos saber sus puntos de vista y la situación respecto al Acuerdo Automotriz que está planteado a nivel del MERCOSUR.

**SEÑOR PANASCO.-** Quien habla es Presidente de la Cámara de Autopartes del Uruguay. Quisiera saber si el señor Presidente, con su pregunta, se refería al Acuerdo Automotriz en el MERCOSUR o también al proyecto de ley que queremos que se apruebe.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Le damos la apertura suficiente como para que puedan considerar ambos temas.

**SEÑOR PANASCO.-** Respecto al Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR (PAM), una de las cosas que resalta como imprescindible e importante es la prohibición de vehículos usados y de autopartes usadas para poder firmar dicho Acuerdo. Este es uno de los argumentos esgrimidos para llevar a cabo en el Uruguay, porque ya lo tienen Brasil y Argentina. Por lo tanto, deberíamos hacer lo propio para estar dentro del mismo marco de los socios del MERCOSUR.

Respecto a las autopartes entendemos, junto con los fabricantes, que sin duda, la importación de autopartes usadas nos perjudica y acarrea un sinnúmero de problemas.

Voy a citar un ejemplo que me sucedió. Yo fabrico radiadores, hice una exportación al Brasil y, lamentablemente, tuve un problema de calidad y de garantía. Tuve que traer al Uruguay más o menos 140 radiadores para poder trabajar con ellos. Este es otro tema que otro día veremos pues el Uruguay, cuando uno tiene un reclamo del exterior y quiere traer esa mercadería de nuevo para trabajar en ella, se enfrenta a un problema, y entonces tuve que traerlos como radiadores usados. En ese caso, el precio de referencia que puede fijar es muy relativo. Eso me sucedió en esa ocasión; puse un precio de referencia que si bien la Dirección Nacional de Aduanas puede constatar, debemos preguntarnos cómo se juzga cuál es el valor de una autoparte usada. Ahí puede suceder que haya subvaloración. Además, si viene de extrazona, cuando uno va a despachar no paga el recargo sobre el valor correcto. A esto debemos sumar el problema de recaudación en lo que refiere al COFIS, al IVA, etcétera. Si quien trajo la autoparte la vende en el mercado local, sin duda que estará compitiendo deslealmente. En mi caso particular, como señalé, traje los radiadores para trabajarlos nuevamente, pero este ejemplo se puede reiterar con otros casos. Nuestras fábricas están instaladas correctamente, pagamos los tributos que corresponden y aportamos al Banco de Previsión Social. Por lo tanto, entendemos que todo esto constituye un argumento bastante válido para el tema de la previsión.

Respecto al famoso Acuerdo sobre Política Automotriz en el MERCOSUR, debo decir que en sus efectos todavía no está funcionando totalmente, e incluso, en el segundo semestre, la Argentina ha hablado de prorrogarlo. Sabíamos que le iba a ser difícil competir con el Brasil en el tema de ensamblado y ni qué hablar del Uruguay. No obstante, nosotros estamos ayudando en lo que podamos respecto al ensamblado, aunque posiblemente ese tema lo aborde el señor Soler cuando concurra a la Comisión. Una vez que la Argentina y el Brasil clarifiquen bien si van a seguir trabajando como actualmente, con una especie de compensación, quizás el Uruguay pueda hacer algo parecido. Aclaro que este es un asunto diferente, pero como están todos los Senadores presentes quise mencionarlo. Estamos tratando de ver qué va a pasar de 2006 a 2008. Entendemos que la prórroga que está pidiendo la Argentina debería ir más allá o, de una vez por todas, el MERCOSUR tendría que dejar en claro que si el Brasil se va a dedicar a los autos chicos, que ensamble autos chicos, que si la Argentina tomará la franja de autos medianos, que ensamble los autos medianos y las "pick up", y que en todo ese contexto el Uruguay pueda armar algún vehículo especial o alguna "van". Es necesario que haya reglas claras en el MERCOSUR para que las inversiones se dirijan así, porque si no sucede algo de esto, las inversiones, claramente, se irán al Brasil. La Argentina, por su parte, invierte algo. Por ejemplo, hoy de mañana leí en el periódico que se están vendiendo muchos vehículos en la Argentina, y sólo un 35% de ellos son fabricados en ese país, ya que el resto han sido importados desde Brasil.

**SEÑOR PEREYRA.-** Comparezco a esta Comisión por invitación de la Cámara de Autopartes del Uruguay, debido a que soy el asesor letrado de la Asociación de Repuesteros Automotores, que nuclea a los comerciantes de repuestos automotores del Uruguay.

Entiendo que el propósito principal de la visita tiene que ver con el proyecto de ley acerca de la prohibición de determinados bienes muebles usados. Ese proyecto recoge y consolida por medio de una ley -no de un decreto, que viene renovándose por semestres- la prohibición de todos los vehículos automotores usados, los ciclomotores usados, los repuestos y se omiten las autopartes usadas.

Luego, en la exposición de motivos del proyecto de ley se lee la invocación del Acuerdo sobre la Política Automotriz del MERCOSUR, conocida como PAM, con normas vigentes en cuanto a la aprobación en los Acuerdos de Presidentes, pero que aún no cuenta con acuerdos legislativos. En esas normas se establece, dentro del elenco de los usados, las autopartes usadas. Nuestro propósito es informar a la Comisión acerca de la importancia que, dentro de la prohibición de importación de autopartes usadas para vehículos -ya está prohibida, aunque por decreto y por semestre- tiene lo relativo a las autopartes usadas para ciclomotores.

En los últimos años, a consecuencia de la crisis económica, del aumento del combustible y demás, ha habido una importación en volúmenes exponenciales, año a año, de motores diesel usados. Esos motores tienen como origen la desafectación de vehículos, ya sea por accidentes o por emisión de gases, en países del primer mundo de Asia o Europa. Esos motores entran al Uruguay con

impuestos menores y, en un momento determinado, el Ministerio de Economía y Finanzas incluyó dentro del elenco del IMESI, la importación de motores diesel usados, por lo cual hay un ficto que paga.

Esos motores vienen sin garantía y sin reposición de repuestos porque, en muchas oportunidades, se trata de vehículos que no llegaron al Uruguay, sino de modelos que estuvieron dedicados al mercado de Asia o de Europa. A partir del momento en que el IMESI grava la importación de motores usados, la política ha sido la de importar por partes esos vehículos y luego armarlos aquí, en virtud de que, de esa manera, no recae el IMESI. Eso ha implicado, de alguna manera, la baja de la cantidad de motores diesel, no así la de autopartes importadas.

Nuestra preocupación mayor, respecto a la importación de repuestos usados no radica en que haya una competencia que mañana uno podría decir que es desleal, o no porque, en definitiva, si está dentro de la libertad de comercio, si se pagan los impuestos y se cumple con los requisitos fiscales y demás, es el juego de la competencia el que dirá a quién le corresponde estar en el mercado.

Hemos visto -y hemos hecho estudios a partir de datos oficiales- que el repuesto usado está en una franja muy cercana al robado. Eso no significa asignar responsabilidades de ningún tipo a ningún importador de repuestos usados, mala intención o algo que se le parezca; de todas maneras, tenemos elementos objetivos para afirmar la existencia de una cercanía entre ambos productos. Concretamente, desde que el motor usado fue alcanzado por el IMESI, los motores que estaban viniendo al Uruguay pasaron a estar en Zona Franca. Allí se desarman y se importa -o nacionaliza- por un lado, el bloque y algunos elementos y, por otro, la tapa y otros elementos que se necesitan. De alguna manera, eso ha disminuido la importación y, también, de acuerdo con los precios, ha generado una retracción en la demanda.

A partir de ello se generó un nuevo producto para que el motor pueda adaptarse al combustible diesel o gasoil, que es el más económico. Se hace una adaptación del motor cambiándole la tapa, la bomba de inyección y algunos detalles menores, pero esencialmente el block es el mismo.

Hicimos un estudio con la Intendencia Municipal de Montevideo y con la Dirección Nacional de Aduanas para conocer cuántos motores diesel adaptados se registraron en un período de doce meses. Podemos traer la información oficial cuando ustedes lo deseen, pero esencialmente, en grandes números, en Montevideo -que reúne alrededor del 50% del parque automotor nacional- se registraron en un año unos 5.000 motores que se adaptaron de nafta a diesel por el cambio de la tapa y la bomba de inyección. En cuanto a las bombas de inyección -que tienen un código especial, de modo que no entra en un rubro general y puede identificarse cuántas entraron en el mismo período- según datos de la Dirección Nacional de Aduanas sobre información de todas las receptorías del país, ingresaron sólo mil. Quiere decir que sólo la cuarta o la quinta parte -según convengamos en los números- fue realmente nacionalizada; el resto tienen un origen desconocido. En parte, estos se pueden a atribuir al aprovechamiento de vehículos siniestrados, pero también debemos tomar en cuenta que se roban entre 14 y 28 vehículos por día, y si bien una parte de ellos se recupera, la mayoría termina -como vemos en la televisión- en desarmaderos o a los costados de los arroyos, por lo que podemos suponer que esas bombas de inyección -que siempre son de la misma marca y del mismo modelo- terminan en vehículos adaptados.

En consecuencia, si tomamos en cuenta solamente el tema de la seguridad, nos parece que es muy importante entender que cualquier tipo de prohibición de importación de bienes usados de este tipo estaría limitando el campo del hurto y la inseguridad ciudadana que ello significa. Digo esto, además, sin considerar todo lo que tiene que ver con las emisiones y otras características.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Llegados a este punto y, según se me informa, estando la otra delegación esperando para ingresar, como ambas delegaciones tienen un tema en común, propongo a la Comisión que también ingrese esta otra delegación para escuchar sus planteamientos y luego hacer las preguntas correspondientes.

(Apoyados)

(Ingresan a Sala el Presidente y el Secretario de la Cámara de Industriales Automotores del Uruguay)

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Damos la bienvenida a nuestros invitados.

Queremos comentar que hemos tenido algunas dificultades de horario, por lo que resolvimos ahora que las exposiciones fueran conjuntas para que los Senadores podamos participar posteriormente.

Nos gustaría que nuestros invitados dieran su punto de vista sobre el proyecto de ley de suspensión de importaciones de determinados bienes muebles y, por otro lado, quisiéramos conocer su posición en cuanto al Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR, en qué situación se encuentra y qué esperan de ese tema.

**SEÑOR SOLER.-** Actualmente ocupo el cargo de Presidente de la Cámara de Industriales Automotores del Uruguay. En los últimos años, esta Cámara ha quedado bastante disminuida y son únicamente dos las empresas que hoy tienen actividad industrial.

En cuanto al proyecto al que se hace referencia, entendemos que fundamentalmente da una visión de mayor alcance que los seis meses que actualmente prevé el decreto -que se van prorrogando permanentemente- y que generan una interrogante en cuanto a cuál va a ser el futuro de esta actividad. Pese a ello, en el caso particular de las empresas que están en nuestra Cámara, entiendo que éstas han hecho inversiones muy importantes, sobre todo en los últimos años. En definitiva, asumieron el riesgo de hacerlo en un régimen transitorio, lo cual -si bien las empresas son nacionales y lo hacemos en nuestra condición de uruguayos- tiene un primer gran impedimento, que es el de que las contrapartes, que son todas extranjeras, ven que es un régimen que dentro del propio país no tiene un horizonte de mayor alcance.

Actualmente, hay nueve empresas que aglutinan el 90% de las marcas que se comercializan en el mundo, por lo que, por ejemplo, cuando alguien compra un Volvo, le está comprando a la Ford, y cuando compra un Daihatsu, está comprando a la General Motors. Quiere decir que, en definitiva, las empresas que manejan todo el negocio automotor en el mundo son nueve, y las únicas que quedan afuera son las empresas indias y chinas; el resto, repito, está dentro de esos nueve mostradores que manejan todo lo que es el comercio automotor. Por tanto, para estar inserto en la estrategia de algunas de esas nueve empresas, es necesario tener un

horizonte de mucho mayor cuantía o espacio que aquel con el que se ha contado hasta ahora; obsérvese que hoy se programa a dos, tres, cuatro o cinco años de visión.

En la reunión que se hizo en 1995 en Río de Janeiro, lamentablemente por un problema de desacuerdo entre el Ministerio de Economía y Finanzas y el de Industria, Energía y Minería, el Uruguay no signó el Acuerdo MERCOSUR, y todo el régimen automotor se prolongó en el tiempo sin signarse. Posteriormente, a través de distintas reuniones, se llega al Acuerdo sobre Política Automotriz del MERCOSUR (PAM), que se firma en Asunción pero que después, en función de la situación de los países importantes del MERCOSUR -primero Brasil y luego Argentina- no es protocolizado ni internalizado por ninguno de los países. Entonces, hoy estamos funcionando con acuerdos bilaterales, con prolongaciones del PEC y del CAUCE, que son acuerdos sumamente precarios.

Ese es el marco o el contexto que tiene el sector en el Uruguay. Entonces, si atamos lo que dije hace un rato acerca de que en el mundo hay nueve empresas automotrices, al hecho de que no tenemos un estatuto vigente en la región que permita a los pequeños países como el nuestro tener una cierta amplitud de derecho, evidentemente quedamos totalmente afuera de lo que puede ser una estrategia de una empresa que está ubicada en todo el mundo.

La mayoría de las empresas que están en actividad en el MERCOSUR ya tienen sedes en el Brasil y en la Argentina. Nuestra empresa, NORDEX, funcionó entre los años 1997 y 2001 con un promedio de exportaciones anuales del orden de los U$S 60:000.000 a U$S 70:000.000; en cuatro años y medio exportamos U$S 290:000.000, lo que quiere decir que fabricábamos entre 8.000 y 9.000 unidades por año para exportar. Nuestro mercado puede aceptar un 3% o un 5% de lo que se puede fabricar en el país a escala. Si nosotros fabricábamos 8.000, en el mercado interno vendíamos 100, 200 ó 300 unidades, y las 7.700 restantes las exportábamos.

Cuando se produce la crisis en el Brasil y, posteriormente, en la Argentina, nuestro interlocutor Renault decide, en el transcurso del año 2002, -después de una serie de postergaciones en febrero, en abril, en junio y en setiembre- cancelar la fabricación de las producciones que se hacían en el Uruguay. Esto nos fue comunicado en octubre por el Director General del MERCOSUR. ¿Por qué? Porque en definitiva, en la empresa uruguaya, Renault no participa, mientras que en el Brasil y en la Argentina, las empresas son de ellos. Entonces, lógicamente, frente a una retracción de la demanda le van a dar trabajo a sus plantas, y nosotros vamos a quedar de lado. Esa es una realidad.

En cuanto al tema de tener un estatuto que nos permita estar insertos en una estrategia, pienso que eso se logra con el tiempo. Si consiguiéramos, de alguna manera, volver a incluirnos en las conversaciones que se están llevando a cabo desde hace varios meses entre el Brasil y la Argentina -en las que el Uruguay no participa; estamos totalmente afuera en este momento- sobre el régimen automotor, dentro de un año o dos -no menos de eso- podríamos alcanzar un lugar desde donde hacer algo.

Esa es la razón para tener un régimen, que puede ser mejor o peor, con una visibilidad determinada; de lo contrario, no contamos para nada y todo lo que hacemos es a título de localistas o nacionalistas porque nos gusta hacer cosas en el Uruguay pero asumiendo un riesgo tremendo, porque en nuestro caso particular, cuando Renault canceló la fabricación, habíamos hecho inversiones por U$S 17:000.000 de los cuales nos quedaba no menos de la mitad para amortizar. Ahí se produce un desastre desde el punto de vista comercial, empresarial y económico, porque si hay U$S 9:000.000 a amortizar, que no se amortizan y que quedan inmovilizados, se podrán imaginar que es muy difícil transitar.

Pienso que el hecho de elaborar un Estatuto y de insertarnos nuevamente en las conversaciones del bloque MERCOSUR, son condiciones indispensables. Al Uruguay le va a costar porque está ajeno, ya le pusieron varias faltas y hoy todo se viene discutiendo entre el Brasil y la Argentina.

En segundo lugar, lo que decíamos con relación a este tema de los vehículos usados, es parte de ese estatuto y el propio MERCOSUR lo establece. En el propio Tratado nosotros firmamos para no se pueda ingresar ningún tipo de bien usado. Este tipo de decreto transitorio es, a mi juicio, una transgresión; no soy abogado ni jurista de Derecho Internacional, pero me parece que constituye una transgresión, un apartamiento de lo que es el Tratado del MERCOSUR en sí mismo. En definitiva, creo que se trata de perfeccionar una pequeña parte de lo que el Uruguay tiene que perfeccionar.

Por otro lado quiero ilustrar nuestra situación con una metáfora muy clara. En la actividad que desarrollamos ocurre lo mismo que en las peleas de los pesos pesados, ya que nunca termina por puntos, sino que se gana o se pierde por "knock out". Cuando se gana, se consigue un sector que tiene una multiplicación, diría, geométrica; por lo tanto, experimenta un crecimiento que puede ser expansivo y geométrico. Dicho crecimiento tiene un alto nivel remunerativo, una alta aportación al Estado y una alta tecnificación.

Ahora bien, cuando hablo de tecnificación, hay un ejemplo clarísimo. Quien viaja hoy a Europa o a los Estados Unidos, toma el mismo avión que tomaba hace treinta años: un Boeing 747. Sin embargo, si alguien quiere vender un automóvil de treinta años, no se lo compran ni aunque lo regale. Quiere decir que hasta el aeronáutico es un sector que tiene tecnología menos actualizada que el automotor.

Cuando nosotros formulamos estos proyectos con Renault, fabricábamos 8.000 automóviles y en NORDEX salía uno cada once minutos. La empresa, instalada en Colón, parecía una pequeña Detroit, y trabajaban en ella 350 personas en forma directa. Si nos detenemos a mirar la cantidad de horas pagadas y los aportes vertidos, observaremos que se trata de una operativa formal -la de proveedores también lo es- sin olvidar que estamos en un país en el que la mayor parte de las cosas que se arman es la mitad formal y la mitad informal. En consecuencia, diría que es un sector al que, si se apuesta, se pueden lograr objetivos con mucha rapidez a nivel del incremento del producto, de las exportaciones y del empleo, así como a nivel social se pueden obtener otros resultados. Concretamente, la gente que aprende a trabajar en el sector automotor, después se encuentra apta para desempeñarse en múltiples actividades. Son personas que tienen normas de calidad, de funcionamiento y de conocimiento, que muy pocas actividades alcanzan.

Cuando hace 43 años comencé a trabajar y luego tomaba personal, había dos lugares que no fallaban, uno de ellos era la fábrica uruguaya de Alpargatas, que debe de haber sido una de las mejores escuelas que conocí. Todas las personas que trabajaron allí -y que operaban con una técnica de conocimiento en base a una estructura inglesa- funcionaban en cualquier otro lugar. En el tema automotor uno no inventa nada. El producto debe ser realizado según normas estrictamente indicadas, bajo determinado proceso

de fabricación totalmente tabulado. Esto significa que existe una estructura de procedimiento que es lo que, a fin de cuentas, muchas veces los uruguayos no tenemos.

Pues bien, ya opiné sobre el régimen y su situación actual en la región. Ahora quisiera hacer, nada más, un apartado con referencia al decreto, y deseo señalarlo especialmente.

Este proyecto, que fue aprobado por la Cámara de Representantes, no contiene una disposición que es necesaria para el país: la prohibición de importar repuestos usados. Por esta vía han ingresado al país, en los últimos seis o siete años, no menos de 20.000 motores diesel por año. En 2002 las cámaras importadoras y de repuestos hicimos una gestión ante el entonces Ministro Bensión, que le impuso un ficto a los motores; hasta ese momento los motores venían en "containers" a granel, no pagaban ningún impuesto, y todo el mundo transformaba los autos nafteros a diesel. Después, lamentablemente, como en el Uruguay somos todos muy listos, alguien hizo una consulta a la Dirección General Impositiva -una de esas consultas que van con el cuchillo abajo del poncho, como siempre se dice- en el sentido de si los motores despiezados estaban comprendidos dentro de esa norma. Como la oficina contestó que no, ahora llevan los motores a una Zona Franca, allí los parten al medio -es decir, le sacan la tapa de cilindros por un lado y el "block" por otro- despachan el motor en esas condiciones, luego lo vuelven a armar y le entregan al cliente el motor diesel usado de recambio. Eso es el Uruguay. Entonces pregunto: ¿para qué nos obligan a los exportadores y fabricantes a pagar un 47% de IMESI en los autos diesel, si por otro lado estamos abriendo una puerta tan grande por la que se cuela todo el mundo?

En definitiva, este proyecto ayuda en cierto aspecto a darle una estabilidad de régimen a una actividad que tenemos nosotros, pero así como está no es suficiente; es necesario incorporarle la prohibición de importar autopartes usadas, porque si incorporamos una disposición muy específica, aparece la viveza criolla. El entonces Ministro Bensión nos dijo que él no quería prohibir nada, y en eso tenía razón -prohibir es un mal verbo- pero puso un ficto y a los seis meses se lo hicieron añicos, porque acá somos todos listos. Esto está pasando desde hace dos años y medio. La gente de ANCAP está vendiendo la nafta a $ 6 el litro, y es una progresión geométrica; entonces, uno se pregunta: ¿hasta cuándo todos nosotros vamos a caminar con estos errores, que posiblemente sea más fácil corregirlos que seguir transitando en ellos?

**SEÑOR ABREU.-** El mecanismo de trabajo de las Comisiones siempre es escuchar a los invitados y después, una vez que se retiran, realizar nuestros propios comentarios.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Pero cuando llamamos a una delegación, es para hacerle las preguntas correspondientes.

**SEÑOR ABREU.-** Justamente; por eso quiero formular una pregunta. Después vamos a hacer la historia de cómo funciona el sector automotor, por qué se ha desarrollado, qué dificultades ha tenido, qué filosofías inspiran cada una de las posiciones respecto a si debe haber o no política sectorial, qué tipo de beneficios o de tratamiento diferencial tienen, etcétera. Pero hay definiciones básicas de políticas, a las que después se incorporan los aspectos específicos, respecto a los que cada sector va planteando su justificación y su defensa.

Este sector tiene claramente dos núcleos: el del armador y el de las autopartes, que tienen una comunicación obvia -no están divorciados uno de otro-; pero también es cierto que las negociaciones, como ellos saben, no son fáciles; tanto es así que hoy, de los dos grandes pesos pesados, hay uno que está "knock out", que es la República Argentina, a raíz de que el gran peso pesado brasileño fue imponiendo sus condiciones y ha atraído la mayoría de las inversiones para su territorio. No ha sido fácil para el Uruguay la negociación con los dos grandes, dependiendo de un sector incipiente en materia industrial, a diferencia del Paraguay que no tiene absolutamente nada y que nunca ha podido desarrollar este sector con la fuerza con que lo ha hecho el Uruguay.

En ese sentido -le pregunto a los integrantes de las dos Cámaras- quisiera saber qué tipo de planteos han realizado en el ámbito del equipo económico respecto de la inquietud de la negociación de este tema en la próxima reunión del MERCOSUR -que es en el mes de julio-; es decir, si han tenido entrevistas o algún posicionamiento de parte del Poder Ejecutivo que les brinde las líneas suficientes como para saber que se va a defender el sector y se va a negociar o, simplemente, queda postergado por otra prioridad. La intención de mi planteo es saber si hay interés por parte del Poder Ejecutivo, si lo ven como una inquietud -como más de una vez muchos lo hemos visto- y si ellos entienden que ya han tenido las instancias adecuadas o se han hecho los planteos para poder reforzar la capacidad negociadora del país en estos temas, habida cuenta de que los Protocolos del PAM, que son la versión 70 del 2000, no han sido protocolizados ni internalizados, aun cuando han sido sustituidos para el caso uruguayo, como se sabe, por los protocolos 67 y 52 que, a través de la protocolización de ALADI nos permite sostener que la vigencia de la prohibición de la importación de automotores o vehículos usados y de camiones está vigente.

En concreto, esa es la pregunta. ¿Cómo se ubican ustedes hoy en el nuevo panorama negociador y de qué forma han planteado sus inquietudes en el ámbito de la definición de políticas para la próxima instancia, a partir de julio, con la presidencia "pro témpore" del MERCOSUR?

**SEÑOR SOLER.-** Le diría a todos los presentes que de cara al nuevo Gobierno nuestro sector, juntamente con los autopartistas -es decir, las industrias armadoras- elaboramos un proyecto que no lo trajimos porque pensamos que la discusión no iba a centrarse en ese tema, sino en el texto del proyecto de ley de los autos usados. Básicamente, el proyecto propone un comercio administrado igual al que tienen el Brasil y la Argentina porque, en definitiva, no podemos hacer cosas diferentes a las de ellos. Proponemos una cosa similar y, a través de eso, algunas condiciones paralelas. A su vez, asumimos el compromiso de generar una determinada cantidad de exportaciones y de puestos de trabajo. Este es el compromiso que cualquier persona que presenta un proyecto debe asumir. A partir de esas condiciones, se puede hacer esto que tendrá determinadas repercusiones.

El proyecto ha sido redactado y con mucho gusto se lo vamos a hacer llegar a los integrantes de la Comisión de Hacienda del Senado, que es el ámbito donde sería interesante abordarlo. Hemos solicitado una entrevista al señor Ministro Lepra y creo que por razones de urgencia de temas a tratar aún no la hemos tenido. Este tema también es conocido por el señor Subsecretario, el ingeniero Ponce de León, y el Director de Industria, pero queremos hablar primero con el señor Ministro Lepra. Los tiempos se van acortando porque pronto comienzan las reuniones del MERCOSUR donde pienso que el Uruguay, de alguna manera, debe introducirse en las discusiones del sector automotriz.

Esa es la situación tal cual está planteada en este momento.

**SEÑOR PANASCO.-** Sería bueno comentar dos o tres cosas respecto de la negociación automotriz y la prórroga que, como señalé anteriormente, pidió la Argentina a fin de no liberar el comercio en 2006 sino en 2008.

En lo que tiene que ver con el documento que elaboramos en forma conjunta con los ensambladores, quiero decir lo siguiente. Creemos que el sector automotriz con ensamblado y sin autopartes, o viceversa, no existiría; así ha funcionado en la práctica. Lamentablemente, muchas de las fábricas de autopartes hoy ya no están por no contar con un marco claro en el tema automotriz, mientras que otras estamos subsistiendo y esperamos poder seguir adelante. Sin duda que el ensamblado ha trasladado al autopartismo una exigencia de calidad, de metodología y de normas que le ha permitido evolucionar. A su vez, ese desarrollo, luego, podemos volcarlo al mercado de reposición, no sólo del Uruguay, sino del MERCOSUR y, por qué no, del mundo. En este sentido, puedo citar un ejemplo. Junto con otra fábrica hemos integrado un radiador en el vehículo Renault Express. Indudablemente, hay un montón de Renault Express circulando en Europa, lo cual llevó a que un distribuidor italiano nos conociera y nos sirviera de vínculo. Eso nos permitió vender radiadores y condensadores en el mercado italiano y luego en el español.

Por otro lado, deseo destacar que el año pasado la Cámara de Autopartes del Uruguay, por primera vez, expuso en Alemania, que es la ventana del mundo del sector autopartista. Ese es el motivo -y pido perdón por el atrevimiento- por el cual entregamos a los señores Senadores el catálogo que llevamos a ese evento. Los políticos nos han dado señales en cuanto a que debemos abrirnos al mundo y eso es real; no podemos depender solamente del MERCOSUR, pero debemos reconocer que ello no es fácil para un sector no tradicional como el nuestro. Por ejemplo, la semana pasada estuve en Italia y el empresario que nos compra me hablaba acerca de la posibilidad de acceder a la India y a Malasia.

Volviendo al tema automotriz, señalo que urge el contacto con el Poder Ejecutivo. Por lo que sabemos por las cámaras privadas de autopartes de la Argentina y del Brasil, están en una primera fase en la cual los técnicos de ambos gobiernos comenzarán a estudiar la forma de encarar esta prórroga. Si no nos integramos inmediatamente, a nivel técnico, a esas conversaciones, pasará que ellos acordarán y luego nos comunicarán qué fue lo que convinieron. Eso nos pasa a nivel privado y, entonces, supongo que también sucederá a nivel del Gobierno. Hemos formado la MERCOPART, que creo que ha sido algo muy bueno. En abril hubo una reunión muy importante y en tal sentido debo agradecer al actual Gobierno porque nos acompañó a través de la participación del Subsecretario y del Director de Industrias -eso fue muy bien visto- quienes nos dieron todo su apoyo y fueron a visitar las plantas. Por primera vez llegaron al Uruguay los Presidentes de las Cámaras de Autopartes de la Argentina y del Brasil, como así también distintos delegaciones de fabricantes de autopartes. En esa oportunidad pudieron ver que en el Uruguay había cosas interesantes a nivel de ensamblado de vehículos y de autopartes. Ellos pensaban que aquí no teníamos inversiones, pero cuando vinieron se dieron cuenta de que no era así. Incluso, esa visita ya dio sus frutos porque hoy nos escuchan con más atención.

En definitiva, como decía el señor Soler, debemos avanzar un poco en la comunicación con el Poder Ejecutivo y darle los elementos del caso para seguir de cerca esta negociación.

**SEÑOR PEREYRA.-** Yo revisto una doble calidad en este tipo de reuniones, porque así como soy el asesor letrado de la Asociación de Repuesteros también soy el Director de Asuntos Institucionales de OFEROL-BOGNOR, que es la otra planta industrial dedicada a la producción de vehículos que queda viva en Uruguay, junto con NORDEX.

Aquí comparecemos como los sobrevivientes obstinados del propósito de hacer cosas automotrices en el Uruguay porque, en realidad, debe reconocerse -como lo dijo hoy el señor Senador Abreu y le sobran motivos y razones para decirlo- que las negociaciones nunca fueron fáciles ni lo serán, especialmente con el Brasil, que ha tenido una política de Estado muy particular y muy interesante en lo que tiene que ver con sus intereses. No en vano no solamente captaron la mayor cantidad de inversiones, sino que además recrearon su espacio, al punto de obtener la transferencia de inversiones ya establecidas en la Argentina para el Brasil. No digo que a vista y paciencia de los argentinos, pero el intercambio, en los números, es terrible.

El señor Soler señala -y es lo que quería precisar- que se busca un nuevo acuerdo para tener una política a largo plazo que permita favorecer y decidir inversiones y, además, se habla de comercio administrado, de un sistema o de un mecanismo de intercambio diferente al actual. Podría decirse que el de hoy es un intercambio en el que el mayor éxito que tenemos es el de un cupo para exportar, que generalmente queda vacío porque no hay obligación de compra de los países vecinos, que sí nos invaden con sus unidades. El comercio administrado que mantienen Argentina y Brasil requiere, demanda y controla una obligación de compra a través de una especie de cuenta corriente.

**SEÑOR ABREU.-** Un flex.

**SEÑOR PEREYRA.-** Exactamente; un flex.

Ese comercio administrado dice que por tanto volumen de exportación debe haber una contrapartida de importaciones. El flex del que habla el señor Senador Abreu es el coeficiente de flexibilidad que puede haber de tolerancia, pero en teoría a final de año hay que pasar la cuenta y aquellas unidades que estuvieron por encima del acuerdo de equilibrio deberán tributar arancel que es del 35% cuando supera el flex, cuando vienen las unidades de extrazona. Sin embargo, nosotros tenemos un arancel del 23%, y cero porcentaje en casi la mayoría de las unidades.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** ¿Hay un acuerdo entre la Argentina y el Brasil por el cual hay un cupo y obligación de compra entre ellos?

**SEÑOR PEREYRA.-** Exactamente, hay obligación de compra.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** En el caso del Uruguay, tanto con la Argentina como con el Brasil, tenemos cupo pero no tenemos obligación de compra.

**SEÑOR PEREYRA.-** No tenemos obligación de compra. Quien lo podría explicar mejor es el señor Senador Abreu ya que es el principal negociador, pero hasta donde entiendo -y el señor Soler lo podría explicar mejor- lo que se fue gestando con el paso de las negociaciones y de los años, ha sido la oportunidad de que el Uruguay pueda tener un cupo a partir de una integración regional que, en principio, era nacional, para la introducción de unidades armadas localmente hacia Argentina y Brasil; pero ese cupo hoy se encuentra sin utilización porque, justamente, si no existe una verdadera relación de reciprocidad entre el que compra y el que vende, nos encontramos con que no hay ninguna posibilidad de favorecer la posibilidad de desarrollar unidades a nivel local.

**SEÑOR SOLER.-** Aquí entramos en lo que es la problemática específica. La experiencia indica dos cosas. Venderle a la Argentina, al Paraguay, a Chile o a Bolivia es posible; sin embargo, venderle al Brasil es muy difícil.

Cuando fabricábamos ese nivel de unidades -8.000 ó 10.000 unidades por año- el 85% iba para la Argentina y el 15% para el Brasil. Además, ese 15% que iba para el Brasil tenía tantos inconvenientes para entrar como los que tiene el arroz ahora; lo paraban en la frontera, o cuando llegaba a la terminal no se podía despachar porque decían que estaba sujeto a intercambio - cuando en ese momento no había ningún tipo de flex o intercambio- o por alguna razón técnica que surgía en ese momento. Entonces, las unidades quedaban en playa fiscal o de la fábrica durante tres, cuatro o seis meses. Incluso, los propios franceses dudaban de nuestra palabra porque nos decían que les estábamos exportando cosas que nosotros después no podemos colocar en el mercado brasileño.

A su vez, vender en el Brasil algo que no esté fabricado allí es dificilísimo. La única manera de acceder al Brasil es con determinada condición de las partes; si no, es misión imposible.

Actualmente estamos subsistiendo en base a dos emprendimientos. Uno de ellos es de camiones grandes, pesados, con Renault Tracks, que es una filial de Volvo Tracks. Este año tenemos un programa de 360 ó 380 camiones pesados para la Argentina; sin embargo, nos está llevando ocho o nueve meses homologar ese producto en el Brasil, a pesar de que tiene todos los certificados de todos los institutos certificadores de Europa. Empezamos los trámites en noviembre, estamos en junio y todavía tenemos que ir de Curitiba a Brasilia, de allí a Río de Janeiro y luego volver a Curitiba. Además, nos piden cosas que no se le pide a nadie. Esa es la realidad brasileña. Se trata de un producto que tiene todos los certificados europeos, viene totalmente colaudado en Francia y en la Unión Europea y es el vehículo de la OTAN. Cumple con todas las condiciones, pero Brasil le agrega unas 42 exigencias que no sirven para nada, y que tenemos que cumplir.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Esas otras cuarenta y tantas exigencias que se agregan ¿son puestas por el Gobierno de Brasil, por el "lobby" existente en la industria automotriz brasileña?

**SEÑOR SOLER.-** No; creo que es una propia condición del Brasil. Su nacionalismo hace que todo lo que no esté hecho en su país sea rechazado, cuestionado o soslayado.

**SEÑOR PANASCO.-** Tan es así, que lo que el Brasil vende en la Argentina es prácticamente el 65% del mercado argentino; sin embargo, lo que la Argentina vende en el Brasil -por esos efectos que mencionaba el señor Soler- es el 3% o el 5%. Se dice que determinado vehículo es para la Argentina, pero luego, cuando va a ingresar en el Brasil -incluso teniendo el flex- también es difícil.

**SEÑOR ABREU.-** Detrás de esto hay una filosofía argentino-brasileña de un desarrollo bilateral industrial, en el entendido de que el Uruguay no tendría espacios, condiciones ni voluntad política de los socios para desarrollar una industria automotriz u otras en el ámbito de la cadena productiva del país.

He conversado mucho de este tema y puedo decir que esta negociación primero fue bilateral, pues Argentina y Brasil llegaron a un acuerdo por el que incorporaron el mecanismo del flex. Es decir, la Argentina acuerda negociar si la otra parte le hace las compensaciones en caso de que haya un desnivel de comercio, porque lo que se quiere es trabajar en conjunto para crecer, no para que el mecanismo que se establezca sea una bomba de succión de las inversiones automotoras y de armadores de Argentina a Brasil, aunque al final terminó siéndolo.

Posteriormente, tratamos de incorporarnos en una negociación durísima, que en ese tiempo la dirigían el Embajador Botafogo y la Ministra Giorgi. No hacían ningún tipo de concesión; es más, no querían que el Uruguay participara. El propio Canciller del Brasil, en estas negociaciones que, reitero, fueron durísimas, expresó que el Uruguay debería quedarse contento con las playas y con las praderas que tiene; la industria es para el Brasil, y la Argentina va en un proceso paulatino de ser un "granero" importante en el suministro de materia prima para nuestra cadena de agregados de valor.

Es natural pero no entendible que tengan este tipo de estrategia, pero la negociación del PAM a que se hace referencia -que es la famosa resolución 70- fue tremenda. Al Uruguay, obviamente, no le iban a establecer el flex, porque era la negociación de los pesos pesados; si a nosotros nos daban el flex, era como asegurarnos en forma determinada un acceso al mercado, a la exportación del Brasil.

Cada vez que negociamos algo con el Brasil, este país nos pide un aumento de su flujo de exportación al Uruguay. ¿Por qué? Porque la estrategia del Brasil es expandirse, con un centro industrial muy fuerte y con una visión nacional -esta es un poco la inquietud que planteaba el señor Presidente- que vincula intereses del sector; a la vez, la estrategia de carácter nacional está dirigida a potenciar una industria que termina siendo el elemento fundamental para las negociaciones con México, los Estados Unidos y el ALCA. Esto no está en nuestro propio escenario de negociación, pero a veces, por ir atrás de ellos, vamos enganchados en las limitaciones que los demás le ponen al Brasil y que después se trasmiten al Uruguay.

En otra oportunidad conversaremos sobre por qué el arancel es del 23% y no del 35%. En aquel tiempo tuvimos una discusión con el Ministro Bensión que representaba, legítimamente, otra visión. Él hablaba de desmantelar el sector industrial porque -según decía- no tenemos por qué dar el reintegro de 3,16% al sector automotor. A su vez, está el sector importador que dice que también participa de la economía nacional, por lo que quiere que la importación sea cero.

Entonces, la discusión gira en torno a si hay o no política sectorial, y si la hay, qué costo tiene para el Uruguay y qué posibilidades tiene en este tema. La gran dificultad no es la falta de entendimiento interno del país, sino que nuestros socios -y en particular el Brasil- no están de acuerdo con la política sectorial que queremos desarrollar.

**SEÑOR SOLER.-** Simplemente, quisiera verter dos conceptos más, porque creo que más o menos está todo dicho.

La política sectorial -por lo menos hasta ahora- es a través de la recaudación que el Estado uruguayo tuvo de los automotores que venían de la Argentina o del Brasil. Dichos vehículos venían con un cupo y, por encima de él, había que pagar el arancel del 23%. Es decir que lo que se recaudó por concepto de importaciones de arancel fue superior a lo que el Estado vertió en el sector. Quiere decir que, de hecho, para el país la política sectorial automotriz hasta el momento no tuvo costo.

En segundo lugar, quiero referirme al promedio de ventas de automóviles y de camiones en los últimos quince años. Desde 1991 a 2004, la media en la venta de autos fue de aproximadamente 22.000 unidades, y en lo que respecta a los camiones fue de entre 600 y 700. Traduciendo esos números a dólares, tenemos que 22.000 autos representan U$S 200:000.000, y 700 a 800 camiones significan U$S 20:000.000. Quiere decir que el Uruguay tiene una orden de compra de U$S 220:000.000 a U$S 250:000.000 en la condición promedio.

Pienso que el Uruguay tiene que crecer y evolucionar, porque nos estamos remontando al mundo de quince años atrás y es inédito que hoy no podamos llegar a 22.000 unidades cero kilómetro anuales ni a 600 ó 700 camiones.

Como decíamos, partiendo de ese promedio, el Uruguay tiene órdenes de compra a negociar de U$S 250:000.000 a U$S 280:000.000. ¿Las va a regalar? ¿Se las va a dar a la Argentina y al Brasil, indistintamente? ¿Va a subsidiar la industria brasileña primordialmente y a la argentina secundariamente? ¿Eso es lo que queremos los uruguayos? Si deseamos eso, entonces, no tengamos política sectorial, no propongamos ningún proyecto ni nos presentemos en las conversaciones del MERCOSUR. Sin embargo, si queremos tener una contrapartida contra esa orden de compra de U$S 250:000.000 al día de hoy -pienso que va a ser superior en el futuro- debemos tener una política sectorial, negociar en el MERCOSUR y hacer un monitoreo de la actividad del país.

**SEÑOR ALFIE.-** Voy a formular algunas preguntas porque creo que poco se ha hablado del tema del proyecto de ley; en realidad, básicamente se habló de una actitud negociadora, de intercambios compensados y otras cosas sobre las que cada uno tendrá su opinión.

En primer lugar, cuando el Uruguay exportaba vehículos, importaba los "kits" y las autopartes prácticamente sin arancel, al 2%. Quiero saber qué porcentaje significaba el valor del "kit" y de las autopartes importadas -por las gráficas que mostraron, básicamente, todo venía en admisión temporaria- sobre el precio FOB de las exportaciones.

En segundo término, me gustaría saber si el Uruguay produce motores en la actualidad. Se ha hablado mucho del motor diesel y demás, pero tengo entendido que no se produce. De todos modos, me gustaría que me lo confirmaran.

En tercer lugar, respecto del proyecto de ley, quiero conocer, de acuerdo con su opinión, quiénes son los beneficiados y los perjudicados con su aplicación.

Por último, como tengo los números muy atrasados, quiero saber a quién le exporta vehículos el Brasil, en forma significativa, además de a la Argentina y al Uruguay.

**SEÑOR SOLER.-** En lo que tiene que ver con el valor del "kit", de acuerdo con la reglamentación del MERCOSUR, el Uruguay debe tener un contenido regional o nacional del 50%. Esto significa que el valor del "kit" que viene de fuera de la región no puede ser menor a esa cifra, digamos, la mitad del vehículo, la mitad del valor de exportación. El valor ex fábrica podrá ser, como máximo, la parte importada; el otro 50% debe tener piezas regionales o locales, o mano de obra local, o amortización local, o lucro local, en fin lo que sea, pero local. En definitiva, el 50% es extrarregión y es "kit". Creo que con estos conceptos respondo a la primera pregunta del señor Senador.

Por otro lado, el Uruguay hoy no fabrica motores, aunque sí los ensambló durante 22 años en una empresa que se llamaba Diesel Uruguay S.A. (DUSA). Desde 1978 a 1994 ensambló más de 45.000 motores diesel marca Citroën, Peugeot, Renault y Fiat; incluso, se exportaron motores a la Argentina de ese tipo, emprendimiento del que nosotros participamos. Ahora bien, cuando el Uruguay sacó el régimen de integración obligatoria y el intercambio compensado en 1993, esa fábrica se cerró. Quiere decir, señor Senador, que de 1993 a la fecha, el Uruguay no fabrica motores.

Me pregunta también a quién beneficia y a quién perjudica la iniciativa. Creo que cuando hay absoluta inequidad entre una persona que paga de buena fe el 47% de impuesto sobre el valor de un automóvil para poder registrarlo a su nombre y otro que paga el 0% por reconvertir uno de nafta a diesel ...

**SEÑOR ALFIE.-** No me refería a la reconversión sino al proyecto de ley de prohibición de importación de vehículos usados.

**SEÑOR SOLER.-** El proyecto favorece a todos los que están formalmente instalados y perjudica a los que lo están informalmente. Por su parte, el régimen actual funciona a la inversa, ya que favorece a todos los que son informales y desfavorece a todos los que son formales. Recordemos que por cada automóvil cuyo motor se reconvierte, los fabricantes o los importadores dejan de vender una unidad y, por lo tanto, se deja de aportar por ella. De modo que, a mi juicio, los únicos beneficiados por el régimen actual son los informales, mientras los perjudicados son el sector formal y el Estado; así que si se cambia, va a ocurrir lo contrario.

Paso ahora a contestarle la pregunta referida a los destinos a los que el Brasil exporta. En un país grande como el Brasil, que produce dos millones de automóviles, hay tres fábricas, General Motors, Fiat y Volkswagen, que abarcan el 78% del mercado. Esas tres fábricas exportan a cualquier lugar, porque si tienen que ir a vender a África y pasar dos días sin comer, los brasileños aceptan el desafío. Asumen ese tipo de reto y de condiciones, mientras que los uruguayos muchas veces no.

Y bien, aparte de esas tres fábricas, que exportan en cantidades significativas, el resto básicamente no lo hace.

Todos los taxis que hay en Shanghai son Passat, exportados bajo régimen de "kit" y ensamblados y empadronados en China. Lo mismo sucede en Beijing, pero allí son Volkswagen Gol. Brasil tiene, a través del PNDES, por ejemplo, políticas crediticias y condiciones especiales para la exportación; es decir, si tienen que financiar a 36 meses, lo hacen. Nosotros, en cambio, hemos perdido ventas de camiones a Colombia, Venezuela, Ecuador y los países de América Central, porque no tenemos una línea de financiación que pueda cubrir más allá de 180 días. El camión es un bien de capital y, por lo tanto, requiere financiación a mediano y largo plazo, pero en el Uruguay no la tenemos.

**SEÑOR ALFIE.-** En realidad no me respondió mi pregunta sobre el porcentaje de exportaciones del Brasil.

**SEÑOR SOLER.-** En promedio esas tres empresas que mencioné anteriormente exportan entre un 25% y un 30% de lo que facturan. Además esas empresas, exportando con los créditos y las ayudas que tienen del Estado, ganan dinero, pero en el

mercado interno tienen pérdidas; el Brasil es uno de los mejores mostradores del mundo para comprar un auto por precio. Hoy estamos asistiendo a un destrozo que está haciendo General Motors de Brasil: está exportando un vehículo Corsa a U$S 3.700 CIF. El mejor auto que puedo comprar de Renault en la región lo podemos comprar a más de U$S 6.000 CIF, es decir, el doble. Sinceramente, no entiendo cómo hace General Motors, pero los diarios dicen que en los Estados Unidos hay un señor llamado Rick Wagoner, que va a cerrar tres fábricas y va a despedir a 25.000 empleados, y hoy las acciones de General Motors son basura. Lo que sucede es que de los Estados Unidos al Brasil hay 8.000 kilómetros de distancia y son todos compartimentos. Algo similar ocurre en el Uruguay; están perdiendo mucho dinero. En definitiva, tienen políticas de precios que no entendemos. Realmente, a un precio de U$S 3.700, es para comprar 40.000 autos y después venderlos más caros.

**SEÑOR MOYANO.-** Para complementar la pregunta del señor Senador Alfie, quiero decir que el año pasado el Brasil produjo aproximadamente 2:100.000 vehículos, de los cuales 1.550.000 fueron al mercado local; el resto corresponde a la exportación de vehículos en pie, aparte de los subcomponentes. Y el espectro a donde van esos vehículos es realmente muy amplio: desde China a Alemania. Por ejemplo, en este momento se están haciendo acuerdos para exportar el Volkswagen Fox, hecho en el Brasil, al territorio industrial, para no hacerlo allá. En el caso del Volkswagen Gol, que es un auto auténticamente de diseño brasileño, el otro país del mundo donde se fabrica es China, a partir de CKD brasileños. Por otro lado, en Shanghai hay una fábrica de Buick, donde fabrica un modelo que es un Chevrolet Corsa de CKD brasileño, y este automóvil en territorio chino no se consigue por menos de U$S 13.000.

Creo que esto da una idea de los índices de penetración, competitividad y fluidez que tiene toda la industria, tanto en vehículos "built up" como en autopartes. Efectivamente, en el caso de los Santana y Passat, de las cuatro versiones que ya se fabrican en China, tres tienen toda la componentística brasileña, incluidos los grupos mecánicos. Esto se debe a los años que llevan desarrollando una industria que tiene protecciones por muchos lados y que, de alguna manera, mediante su habilidad negociadora, monopolizó la mayor parte de la actividad del sector en la región, pues ni siquiera la comparte de igual a igual con la Argentina, como solía suceder en otras épocas.

**SEÑOR PANASCO.-** Complementando las repuestas al señor Senador Alfie, quiero referirme al Brasil, no sólo en cuanto a la exportación de vehículos y a la competitividad, sino también a la habilidad negociadora de Planalto, y creo que esta es una experiencia muy buena a tener en cuenta. Cuando se realizó el acuerdo con México, que permitió el acceso de autos brasileños a ese mercado pagando menos arancel o prácticamente cero, automáticamente el Brasil -creo que en un par de años- envió 30.000 ó 40.000 vehículos -no recuerdo ahora el número exacto- en forma rápida. En lo que respecta a México parece que en la negociación, no tuvieron en cuenta algunos aspectos y al Brasil, creo que si le colocó 2.000 o 3.000 Volkswagen Bora, fue mucho.

Sin duda, teniendo en cuenta lo que es la Argentina y el Uruguay -que en ese contexto no significa mucho- y que otro mercado importante es el Brasil, se entiende la insistencia de este país en cuanto a que Chile estuviera en el MERCOSUR. Hoy, Chile es un mercado de 180.000 vehículos; entonces, sin duda, el Brasil quiere entrar con recargo cero para así, automáticamente, verse beneficiado e introducir sus vehículos.

Entonces, cuando negociamos los acuerdos, debemos tener en cuenta esas órdenes de compra que se abren, si bien es competitivo a nivel mundial; en estos acuerdos que el Brasil o el MERCOSUR negocian, se abren esas puertas, pero tenemos que ver, justamente, cómo insertamos al Uruguay en todo eso.

**SEÑOR PEREYRA.-** Quisiera referirme brevemente a una de las cuatro preguntas que realizó el señor Senador Alfie. Cuando consultó acerca de quiénes eran los beneficiados y los perjudicados, no tengo claro exactamente cuáles son los beneficiados, pero sí puedo decir que hace unos años, en los tiempos del contador Bensión, las Cámaras representantes de marcas de todos los orígenes, los fabricantes de vehículos y de autopartes, los importadores y comercializadores de repuestos y los talleristas del Uruguay, presentamos en forma conjunta a los Ministerios de Economía y Finanzas, de Industria, Energía y Minería y al de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente, una nota pidiendo lo que ahora se procura consagrar en este proyecto de ley que incluye la prohibición de autopartes usadas. Menciono a los talleres porque ni siquiera con autopartes usadas, menos aún con los motores, se benefician con una reparación más rápida o económica.

Esto es a la inversa; había un sector -no puedo decir si era o no floreciente, pero se trataba de un sector artesanal- que nucleaba a unas cuantas personas. Me refiero al sector de afinados de motor, cigüeñales, rectificados, que se terminó, cerró. Toda esa gente se quedó sin trabajo. Eran artesanales; no importa si eran muchos o pocos, pero sí que se trataba de uruguayos que comían gracias a ese sector que, desgraciadamente, desapareció.

**SEÑOR HEBER.-** Para terminar, quiero resaltar que ha sido muy interesante lo que aquí se ha hablado. Gran parte de lo que nosotros queríamos preguntar y comentar ha sido puesto de manifiesto por el señor Senador Abreu, integrante de nuestro Partido.

Deseo hacer dos planteos sobre el tema en general. Lo del Brasil ya es recurrente y preocupante en cuanto a los pasos que se anuncia que va a dar ese país en procura de una mayor institucionalización en el MERCOSUR. Cuando pasan estas cosas, se nos prenden las luces amarillas o rojas para ver los pasos que en la actividad, el mundo político o regional, se están dando.

También debemos hacer una autocrítica nacional. El hecho de que el Brasil tenga una política sectorial muy concreta, con la superficie que tiene, y que nosotros no tengamos definidas nuestras políticas sectoriales, con la dimensión que tenemos, parecería ser que más que algo a reprochar se trata de una ausencia propia que debemos corregir. Quizás sea un tema que podamos ir hablando con el señor Ministro de Industria, Energía y Minería, a fin de determinar cuáles son las directivas y los rumbos que se van a emprender, más allá de la reunión que mantendrán ustedes. A pesar de las diferencias políticas que podemos tener, hay temas que deben hacernos ver muy por encima de lo coyuntural para poder establecer las grandes líneas de acción y definir qué haremos y cómo nos vamos a defender. Me parecía importante dejar constancia en la versión taquigráfica de esta reflexión vinculada a la política general.

En lo que tiene que ver con el proyecto de ley, queda claro que ustedes están de acuerdo con él. Quizás, la inclusión del tema de los repuestos usados -sobre el cual podríamos coincidir- pueda conllevar una demora en su aprobación. A fin de tener una opinión definida, me interesaría saber cuán importante es este elemento que, eventualmente, podría evitar que el proyecto de ley fuera aprobado el mes próximo. Reitero que la inclusión del tema de los repuestos usados pueda dar lugar a una mayor discusión y, en consecuencia, tal vez haga que el proyecto de ley vuelva a la Cámara de Representantes. Entonces, me gustaría conocer la

opinión sobre todo de los autopartistas que son los más afectados, en función de que pueda haber una competencia desleal y que se puedan estar disfrazando situaciones de robo como, de alguna manera, se denunciaron en la Comisión, según datos estadísticos que se tienen en base a la Intendencia, a la Cámara y al Ministerio de Industria, Energía y Minería.

En resumen, esa sería mi última pregunta, a fin de conocer la debida importancia de este tema que, reitero, significaría modificar el proyecto y traería aparejada una demora en su sanción. Aclaro que el hecho de no incluirlo en este momento, no impide que luego podamos contar con una iniciativa en ese sentido, quizás más concreta.

**SEÑOR PANASCO.-** Con respecto a la demora en la aprobación del proyecto de ley, confieso que no conozco los pasos legislativos. De todos modos, creo que el momento para incluir las autopartes usadas en el proyecto de ley, es este. Más allá de los problemas de la economía nacional -que ya hemos planteado- si queremos acercarnos nuevamente a negociar con la Argentina y el Brasil, primero debemos terminar los deberes internos que aún no hemos hecho, como es este tema, el del arancel o algún otro. Considero que es fundamental que demos el ejemplo y que contemos con una iniciativa de este tipo sancionada, a fin de demostrar que estamos cumpliendo con los requisitos planteados en la PAM. Por lo tanto, independientemente del problema económico que podamos tener con las autopartes que vienen usadas, esto sería un buen ejemplo frente a las negociaciones con el MERCOSUR.

**SEÑOR SEGOVIA.-** Quisiera realizar una pregunta que quizás parezca que está fuera de contexto, pero que tiene que ver con Itamaratí como negociador. Itamaratí no negocia entre niños de pecho; no lo ha hecho nunca y tiene un poder brutal que lo ha transformado en una política de Estado. No quiero extenderme en eso porque soy medio caído para el otro lado de la frontera, por lo que se me complican las situaciones, pero sé algo del manejo de números de vehículos que fabrica Brasil. Negocia a veces por contraparte, es decir, por partidas de reciprocidad, y encamina y negocia con esa fortaleza que lo hace Itamaratí. Esto está vinculado a la fabricación de vehículos, pero no a los normales, sino a los de carácter militar.

¿Dentro de lo que ustedes manejan, se está pensando en la fabricación, exportación e importación de materiales con fines militares? Porque el Brasil no negocia sin contrapartida, no compra aviones -manejando el transporte mucho más abierto- y ha deteriorado contratos que tenía en el exterior con determinados tipos de aviones porque no le venden tecnología que quiere aplicar en su fabricación propia; corta el negocio y lo inicia por otro lado.

Concretamente, la pregunta sería si en ese concepto general de vehículos y números han tenido en cuenta o saben el volumen que se maneja desde el punto de vista militar.

**SEÑOR SOLER.-** Hoy los vehículos militares, específicamente, son pocos. En el caso de los vehículos automotores, salvo los tanques o los que portan un arma de más de cincuenta milímetros, son todos adaptados a usos, llámese un camión, un utilitario u otro. Voy a mencionar un caso. Actualmente estamos fabricando el Mahindra en el Uruguay. En la India se venden 40.000 jeeps al Ejército indio. Es decir que hay un solo cliente al que se le vende 40.000 vehículos con una sola orden de compra. Nosotros podríamos fabricar ese tipo de jeep, pero el Brasil ya tiene desarrollado localmente, a través de algunos fabricantes, vehículos que no son exactamente igual al jeep, pero es muy parecido. Sucede que a las ocho o nueve empresas que yo siempre estoy señalando, este mercado no les interesa, lo dejan de lado porque el Estado es difícil de cobrar y tiene precios políticos. Es decir que ese mercado es atendido por fábricas chicas y específicas. El Brasil lo tiene desarrollado. Me parece que, en definitiva, el partido que nosotros debemos jugar es a nivel de vehículos civiles y creo que con la parte militar es inimaginable que podamos, de alguna manera, penalizar al Brasil.

Por último, quisiera hacer una reflexión porque, en definitiva, es algo que sucede en el mundo de hoy.

En el año 1958 nosotros éramos los importadores de Toyota, pero dejamos de serlo porque los vehículos eran espantosos. Nadie podía imaginar que Toyota iba a ser -como es ahora- el segundo fabricante del mundo. Además, puedo augurarles que en tres o cuatro años va a pasar a General Motors. Sin embargo, ¿alguien podría pensar en 1960 que una empresa japonesa, de un país que había sido arrasado en la Segunda Guerra Mundial, podría ser mayor que General Motors, que durante muchos años fue la primera del mundo -hoy creo que es General Electric- y actualmente es la quinta o sexta?

Hoy una empresa japonesa está a un paso de superar a General Motors de los Estados Unidos. Eso nos da una pauta de lo dinámico del sector. Además, en los países en que existe, ese sector nunca está más allá del tercer o cuarto lugar en importancia de la economía en que está. Ya sea en Corea, los Estados Unidos, Japón o Alemania, el sector automotriz y sus ondas de influencias -si existen- nunca está por debajo del cuarto puesto en lugar de importancia.

**SEÑOR PEREYRA.-** Deseo hacer una breve precisión a la pregunta del señor Senador.

En OFEROL-BOGNOR -que es la otra planta que hoy está funcionando- hace dos años se procuró una reconversión y se buscó hacer un producto distinto que pudiese crear un nicho de mercado interesante desde el exterior. Entonces, se empezó un trabajo de blindaje de unidades. Es decir que además de blindar unidades de lujo para diversos países, hoy se están blindando vehículos utilitarios que van al Irak a pedido de distintos compradores. Esos vehículos llevan componentes de alta seguridad comprados en el Brasil, como por ejemplo los cristales, Keblar y algunos otros productos más. Quiere decir que nosotros le estamos comprando al Brasil pero, lamentablemente, no le podemos vender nada.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Agradecemos la presencia y los aportes realizados por las delegaciones, que han sido de mucha utilidad para los miembros de la Comisión.

A los señores Senadores les quiero decir que la semana que viene a las 10 de la mañana vamos a recibir al señor Ministro de Industria, Energía y Minería y al Automóvil Club del Uruguay, que pidió ser recibido para hablar de este tema.

**SEÑOR SOLER.-** Nosotros queremos agradecer el tiempo que nos concedieron y la atención dispensada.

**SEÑOR PRESIDENTE.-** Se levanta la sesión.

(Así se hace, siendo la hora 13 y 57 minutos)